

6. *Медынский В.Г., Ильдеменов С.В.* Реинжиниринг инновационного предпринимательства. – М.: Юнити, 1999.
7. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика. М., 2000.
8. *Примаченок Г.А.* Неоинституциональная теория прав собственности в микроэкономике. // Вестник БДЭУ. 2003. № 1.
9. *Радаев В.В.* Российский бизнес: структура трансакционных издержек // Общественные науки и современность. 1999. № 6.
10. *Робсон М. Уллах Ф.* Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. Аудит. Юнити. 1997.
11. *Тарасов В.* Тектология А. Богданова и неоклассическая теория организаций – предвестники эры реинжиниринга // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 4.
12. Технологии улучшения качества и бизнеса. Серия «Все о качестве. Зарубежный опыт». – М.: Трек, 2002.
13. *Уильямсон О.Е.* Экономические институты капитализма. Фирма, рынки, «отношенческая» конфронтация. СПб., 1996.
14. *Хаммер М., Чампи Дж.* Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. СПб., 1997.
15. *Черновалов А., Силук Т.* Проблемы реинжиниринга бизнеса в Республике Беларусь // Экономика. Финансы. Управление. 2002. № 3.

Н.А. МЕЛЬНИКОВА

Условия, правила и принципы эффективного функционирования фирм Республики Беларусь

Согласно теоретическим концепциям анализа поведения фирм на рынке основными условиями их эффективного функционирования являются следующие.

Во-первых, *форма собственности*, анализ которой представляет собой неотъемлемый элемент всех подходов к изучению деятельности фирмы. Наличие частной и государственной форм собственности, как подчеркивают экономисты, приводит к важным различиям в ценовом поведении. Институциональные изменения в обществе, в экономике страны затрагивают непосредственным образом проблему собственности. В данном контексте не следует забывать о том, что многие предприятия сменили своих собственников (не принадлежат государству), но значит ли это, что данные институциональные изменения получили адекватное отражение в обыденном сознании людей, что люди, получив формальный статус собственника, одновременно обрели мотивы деятельности, присущие подлинному «хозяину».

Во-вторых, условием эффективного функционирования фирм на рынке является их *организационная структура*, стремящаяся к поиску оптимального соотношения видов издержек (транзакционных, издержек контроля) в соответствии с разновидностями в технологии, особенностями рынка, стадией развития самой фирмы и другими критериями [10, с. 60-63]. Форма организационной структуры тесным образом связана с *размером* фирмы. Преобладание мелких, средних или крупных фирм в той или иной отрасли обусловлено эффектом отдачи от масштаба, соотношением транзакционных издержек и издержек контроля, а также границами целевого рынка фирмы и ее стратегиями. Исследователи в области анализа размерности фирм дифференцируют понятия «малое» и «большое», определяя их признаки и характеристики [6, с. 42-51]. Установить же единые критерии разграничения фирм невозможно в силу наличия разнообразных национальных особенностей функционирования экономики. Чаще в практике развитых стран фигурируют количественные показатели (например, численность занятых). Малые и средние предприятия из-за высокой маневренности и других организационных преимуществ успешно адаптируются к рыночным условиям. Крупные фирмы из-за своей технологической и организационной инерционности и ряда других специфических функций (наличие социальной сферы, проблемы обеспечения занятости в регионе, невозможности массовых увольнений) менее маневренны. Хотя они могут располагать финансовыми ресурсами большего объема, эффект от их использования может полностью «съедаться» нерациональностью расходов предприятия.

Вместе с тем необходимо заметить, что как малые, так и крупные предприятия в наибольшей степени подвержены давлению неопределенности, связанной с переходной ситуацией в экономике. Первые оказываются уязвимыми по причине малого размера (объема оборота), что не позволяет им самостоятельно, без поддержки более сильной структуры, функционировать на рынке, а это в свою очередь увеличивает вероятность их банкротства. Стремление крупных предприятий к объединению направлено не столько на спасение от банкротства, сколько на удержание контроля над всей производственно-сбытовой сетью прохождения товара, в силу чрезвычайно разветвленного характера производственного процесса. В соответствии с этим, высокая вероятность распада хозяйственных связей внутри предприятия делает подобные структуры при самостоятельной политике неустойчивыми.

Большое внимание в экономических исследованиях уделяется анализу *крупной фирмы* (корпорации), ее росту. Определяются и основные причины роста крупной фирмы, которые заключаются в

стремлении к экономии на масштабе производства или разнообразии производимой продукции и рынков сбыта, инструментом которого является вертикальная интеграция, диверсификация и интернационализация. Кроме этого, причиной роста корпорации выступает стремление к получению конкурентных преимуществ на отраслевых, национальных или мировых рынках. Рост корпорации является главным источником увеличения ее эффективности и средством выживания в конкурентной борьбе.

Вопросы взаимосвязи *организации управления* и *эффективности* не являются новыми в исследовании крупной корпорации. В их анализе большую роль играет исторический подход. Впервые эволюция организационных форм корпорации в связи с проблемой эффективности была изучена американским историком А. Чандлером [4, с. 27-28]. Полученные им результаты проиллюстрировали, что под влиянием НТП, изменения уровня дохода, структуры потребления расширяются возможности для роста объемов деятельности фирм. Теория транзакционной экономики обусловила возможность рассмотрения таких аспектов эффективности фирм и экономической системы в целом, которые находились за рамками традиционной экономики, в частности, эффективность крупной фирмы в сборе и использовании информации, в подготовке и осуществлении крупных научно-технических проектов, в разрешении трудовых конфликтов и т. д. в условиях неопределенности. Все эти виды эффективности имеют контрактную природу. В последнее время происходит качественный скачок в управлении крупными компаниями (ТНК, МНК), который характеризуется процессом слияния и поглощения, возрастанием монополизации (появление глобальных монополий), процессом глобализации, расширением власти корпораций во времени и т.д. Деятельность корпораций не стоит недооценивать. Они могут играть либо за государство, поднимая экономику страны, либо против него – уходя от налогов, вывозя капитал из страны, игнорируя потребности национального рынка.

В-третьих, проблема соотношения крупных фирм и собственности не оставляет без внимания и вопрос *монополизации*. Монополия XX в. базируется на росте производственной концентрации, приводящей к изменению рыночных структур, возникающих в условиях монополии. Акционерная собственность является более подходящим фундаментом для монополизации, позволяющая ее руководству проводить более последовательную политику. С точки зрения монополистического господства наиболее «эффективны» формы единой отраслевой организации, способные создавать структуру монопольных цен [4, с. 20-21]. Монополисты могут добиться благоприятного финансового обеспечения. Но многие из них слабо реализуют свои экономические

преимущества. Более того, в отсутствии конкуренции и требовательных покупателей данные предприятия не могут определить перспективные для них направления развития, вовремя распознать сигналы рынка об изменении конъюнктуры.

В-четвертых, неотъемлемой чертой принятия решений служит недостаточное знание об имеющихся возможностях и факторах, способных повлиять на результаты решений. Фирме необходима разного рода **информация**. В силу этого она и занимается сбором нужных ей сведений, затрачивая значительные средства на инновации и исследование рынка. Главный тезис К. Эрроу состоит в том, что недоступность информации ведет к созданию монополии и обогащению одних за счет других, который сегодня приобретает особое значение [12, с. 102]. Встает закономерный вопрос, касающийся влияния информации на эффективность производства. Ведь для получения информации фирма вынуждена тратить большие средства, терпеть определенные расходы. При этом полученная фирмой информация может оказаться бесполезной для практики в силу того, что каждый экономический субъект рынка имеет свои собственные представления о мире и будет выбирать только те сигналы, которые ему кажутся важными. Многообразие участников информационного процесса создает проблему эффективной координации их действий. Но даже организационная передача сигналов не может застраховать фирму от потенциальных убытков. Со временем и с изменением внешних условий некогда эффективная система морально устаревает, что приводит либо к банкротству фирмы, либо к коренной ее реорганизации. Поэтому эффективность производства зависит, по мнению К. Эрроу, от того, располагает ли фирма источниками оперативной информации. Чем их больше, тем быстрее фирма реагирует на изменение внешних обстоятельств. Если фирма имеет мало информации, то ее шансы завоевать рынок очень невелики. Проблема оперативной передачи информации является одним из главных аспектов структуры производства и рынка в целом. Таким образом, в постиндустриальном обществе основным экономическим ресурсом становится информация. Она превращается в лимитирующий фактор производства, т.е. от ее наличия зависит производительность всех остальных факторов.

В контексте классической микроэкономической теории полагается, что главная цель фирмы – максимизация экономической прибыли. Но в действительности фирмы могут ставить перед собой разнообразные цели, в зависимости от интересов экономических агентов, контролирующих ее деятельность. Общая цель любого экономического агента заключается в максимизации полезности, зависящей от разных факторов. Каждый из экономических субъектов стремится подчинить

деятельность фирмы своей специфической цели. Учитывая разнообразие целей фирмы, возникает вопрос: насколько они реальны и существуют ли фирмы, которые действительно ведут себя в соответствии с ними? Данные текущие цели скорее следует рассматривать в качестве факторов, ограничивающих основную цель, направленную на максимизацию прибыли, чем как самостоятельные мотивы поведения фирмы. Если интересы какой-либо группы лиц внутри фирмы окажутся преобладающими в силу разных причин, фирма будет вести себя соответствующим образом. Однако с точки зрения экономической системы в целом такое поведение субъекта не является оптимальным, поскольку только максимизация прибыли обеспечивает одновременно и минимизацию издержек. Поэтому фирмы, не преследующие цель максимизации прибыли, оказываются потенциальными кандидатами на вытеснение с рынка – в них зреют конфликты, способные их и погубить. Вместе с тем максимизация прибыли представляет собой объективную нейтральную цель, стоящую выше интересов отдельных экономических агентов на фирме. Ее достижение уравнивает в правах всех участников производственной деятельности фирмы, каковы бы ни были индивидуальные интересы, в любом случае всем участникам экономического процесса выгодна большая совокупная величина прибыли, нежели меньшая. При этом остается проблема распределения полученного результата. Максимизация прибыли позволяет сглаживать противоречивость разнообразных интересов участников деятельности фирмы.

Проанализировав основные условия эффективной деятельности фирм на рынке, определим принципы и правила поведения отечественных предприятий в конце 20 в. – начале 21 в.

Трансформация системы собственности в республике идет более замедленным темпом. Заметим, что приватизация, прежде всего, должна вести к свободной конкуренции, а не к замене государственной монополии частной (замене одной ветви управления другой). Данный процесс преобразования собственности должен создавать более эффективные формы хозяйствования и методы управления. Стремление во что бы ни стало перейти к частной собственности в массовом масштабе приводит к замене крупных, хорошо оснащенных, технически специализированных, высокопроизводительных и эффективных предприятий мелкими. Новое будет новым лишь в том случае, если оно окажется эффективнее старого. Приватизация выступает как достаточно растянутый во времени институциональный процесс, который сопровождается как однонаправленными, так и разнонаправленными изменениями во всех своих элементах. В результате процесса децентрализации происходит трансформация монопольных структур, а

институциональная их сущность остается фактически неизменной. При этом снятие государственной монополии не ликвидирует монополию экономическую. Это приводит к нарушению работы отдельных звеньев экономической системы, приносит элемент стихийности и неопределенности в функционирование промышленного производства.

В республике и в настоящее время доминирует монополия государственной собственности (более 70 % собственности распоряжается административный аппарат, принимающий экономические решения). Сохраняется наследие административно-командной системы – ведущее положение государства как крупнейшего монопольного субъекта экономических отношений. Белорусским монополиям свойственны негибкость, низкая экономическая эффективность, однообразие принципов и методов хозяйствования. Многие из них находятся в тяжелом экономическом, финансовом состоянии. Приватизация крупных предприятий путем их акционирования и превращения в государственно-акционерные общества, как и вообще тенденция формирования рыночных институтов «сверху», способствует образованию полурыночных институтов. В связи с этим инициированная «сверху» отраслевая монополия будет иметь административную, а не рыночную природу. Реформы 90-х гг. в белорусской экономике сопровождались укреплением монопольных структур, ростом негосударственных образований спекулятивно-коммерческого типа, их сращиванием с государственными формированиями [8, с. 108-109].

В будущем институционально сохранится государственный монополизм, но структурные формы его проявления на рынке товаров и услуг будут видоизменяться, а в некоторых случаях принимать и скрытые формы. С другой стороны, объединения межрегионального характера, являющиеся монополистами, во многом целесообразны с экономической точки зрения в плане препятствия разрыву хозяйственных связей, специализации на выпуске перспективной, эффективной, высокоприбыльной для страны экспортной продукции, осуществления комплексной технологической, организационной, управленческой программы перестройки, планирования своей деятельности с учетом интересов других производственных единиц, входящих в объединение. Несмотря на все отрицательные моменты монополизации, такая корпоративная форма существования некоторых отраслей, например тяжелой промышленности, связанная с продолжительным технологическим циклом, экономически оправдана, так как повышается рентабельность каждого из предприятий.

Между тем существуют ли предприятия в Беларуси, способные приносить доход в будущем? В рыночной экономике легко ответить на

поставленный вопрос, проанализировав котировку акций на фондовом рынке. В Республике Беларусь получать ответ на данный вопрос приходится иными методами в силу отсутствия свободного рынка. Так, научно-исследовательским институтом при Министерстве экономики в середине 1999 г. проводились опросы группы директоров промышленных предприятий относительно оценки надежности в деловых отношениях, рыночной устойчивости, качества продукции, состояния основных фондов и уровня подготовки персонала [1, с. 20]. В результате были определены десять лучших предприятий. Все вошедшие в первую десятку заводы и фабрики принадлежат к числу крупнейших экспортеров, каждый из которых завоевывает себе определенное место на рынке качеством продукции (ЗАО «Милавица», ЗАО «Элема», ЛВЗ «Кристалл») или ценой (ЗАО «Атлант», ПО «Витязь»), или монополистическим положением (Мозырский НПЗ), или стратегической причастностью к расчетам за газ (МАЗ и МТЗ), или же по всем вышеперечисленным параметрам (БМЗ) [5, с. 10].

Резюмируя сказанное, последнее десятилетие ушедшего столетия перед отечественными производителями поставило ряд проблем: опережающий рост расходов производства по отношению к ценам конечного продукта, повышение цен промышленной продукции, проблемы сбыта, уменьшение объема собственных источников пополнения основного и оборотного капитала, рост кредиторской и дебиторской задолженности, снижение финансовой устойчивости, а также неопределенность макроэкономической среды и т.д. Наряду с этим, экономическое положение основных хозяйствующих субъектов республики во многом обусловлено изменениями внешней среды хозяйствования, которая способствует формированию определенных принципов поведения и правил игры на рынке.

Главная цель для большинства предприятий в 90-е гг. свелась к выживанию. Предприятия могут опираться в одних ситуациях на помощь государства (льготы, кредиты и т.д.), а в других – на собственные силы. Процессы модернизации на этих предприятиях происходят медленнее, чем на тех, которые ориентированы на рыночную стратегию поведения. Необходимо отметить, что выбор рыночного поведения, если не разрушает, то существенно сужает сферу неформальных отношений между руководителями предприятий, в частности, традиционное безоглядное доверие, вера на слово подрываются хронической неплатежеспособностью контрагентов. К тому же актуальная ситуация конкуренции побуждает предприятия «закрываться», засекречиваться друг от друга, чтобы обезопасить себя уже в рамках формального партнерства. Выбор рыночного поведения сдерживается тремя обстоятельствами. Во-первых, для части

предприятий в этом нет необходимости, им не нужно меняться, большинство своих проблем они могут решить, не учитывая рыночных требований (монополисты, экспортирующие предприятия). Во-вторых, часть предприятий просто по объективным причинам не может принять рыночное поведение, так как если они будут ориентироваться только на требования и возможности рынка, вероятность их банкротства возрастает (предприятия-импортеры оборудования). В-третьих, более важная причина состоит в том, что руководители предприятий из-за неопределенности проводимой экономической политики не могут понять, как будет развиваться ситуация в целом и соответственно сориентировать свою деятельность [7, с. 29].

Предприятия в настоящее время пытаются обеспечить продолжение своей деятельности в крайне нестабильных институциональных условиях и их поведение ориентировано на выживание в сложившейся экономической среде. Следует отметить, что выживание предприятия часто понимается как сохранение трудового коллектива. Подобная ориентировка свидетельствует о недостаточной самоопределенности экономических агентов предприятия, их персонификации в рамках осуществления производственной деятельности. Поэтому можно ожидать снижение значимости социальных приоритетов в деятельности предприятий по мере приобретения ими рыночной стратегии поведения.

Таким образом, государственные предприятия опираются в своем экономическом поведении в основном на традиционные нормы, ценности и образцы поведения. Действия руководителей госпредприятий, с одной стороны, объективно зависят от организационно регламентирующих систем соответствующих отраслевых министерств и ведомств; с другой стороны – стереотипы субъектов управления, которые сложились под влиянием изменяющейся ситуации, формируют такие принципы их экономического поведения, которые характеризуются консервативностью, традиционностью, слабой восприимчивостью. Итак, можно говорить о традиционном экономическом поведении субъектов государственной формы собственности, которое характерно практически для всех предприятий 90-х гг. и не потеряло своей значимости и в начале 21 в.

Экономическое поведение предприятий негосударственной формы собственности отличается от предприятий госсектора и опирается на более широкий спектр норм, правил и образцов поведения, отбирает те, которые в большей степени отвечают целям развития предприятия. Руководители таких предприятий выбирают оптимальные формы организации своей деятельности в сложившихся экономических условиях функционирования. Экономическая деятельность

негосударственных предприятий характеризуется большей гибкостью, вариантностью и избирательностью. Данные характеристики вполне приемлемы для активного, рыночного поведения (с элементами инновационности). Однако возникают опасения относительно перспектив воспроизводства данного экономического поведения с последующим развитием его в полноценный инновационный или рыночный, характерный для развитых стран. При сохраняющихся «мягких бюджетных ограничениях» (возможность получения кредитов с отсрочкой погашения или же полным не возвратом, возможность приостановки налоговых платежей или их уменьшения и т.п.) для госпредприятий, по отношению к предприятиям негосударственного сектора ведется жесткая налоговая и кредитная политика. Как объективные статистические данные, так и субъективные оценки свидетельствуют о том, что государственные структуры проводят «мягкую», протекционистскую политику по отношению к предприятиям государственной собственности, «нейтральную» по отношению к коллективным и «жесткую» финансовую политику по отношению к частным предприятиям.

Вместе с тем частным предприятиям необходимо интенсивно вырабатывать новые нормы, правила и образцы (тип) поведения с целью выживания в постоянно меняющихся условиях хозяйствования и неравной конкурентной борьбе. Разумеется, предприятия частной формы собственности являются более удаленными от субъектов непосредственного хозяйственного управления и обладают большей степенью свободы. Им присуща склонность к реализации инновационной функции. Но объективных предпосылок для реализации этой функции нет. И вот почему. Во-первых, нормы, правила и образцы экономического поведения частных предприятий не успели за столь короткое время (10 лет) приобрести устойчивый характер (характер традиций). Во-вторых, сформированные элементы экономического поведения частных предприятий охватывают крайне незначительную часть социально-экономической сферы общества. И, наконец, нестабильность самого экономико-правового поля на таком незначительном историческом отрезке времени (частые изменения в нормативно-правовых документах) приводят к тому, что в рамках экономического поведения предприятия частной формы собственности вынуждены вырабатывать, заимствовать, использовать любые (в том числе нелегальные) нормы, правила, обеспечивающие их выживание и развитие в непредсказуемой и высоко конкурентной внешней среде.

Таким образом, экономическая деятельность белорусских предприятий будет продолжать базироваться на прежних ориентирах, которые, с одной стороны, административно устанавливаются

государством (рост объемных показателей и обязательных поставок на внутренний рынок), а с другой – рынком (цена, множественность курсов и т.д.). Деятельность белорусских предприятий по-прежнему будет направлена на то, как выжить в непредсказуемых экономических условиях. В силу этого первостепенное значение приобретает финансовое положение (устойчивость) предприятия на рынке. Кроме этого, критерием оценки своего финансового положения для отечественных предприятий выступают не расчеты с кредиторами, а способность выплачивать своим работникам заработную плату или сохранение численности коллектива. Почему же такие цели, как выпуск продукции, численность работников и зарплата, все еще более важны, чем прибыль, после нескольких лет преобразований? По крайней мере, один из ответов на этот вопрос лежит за пределами чисто хозяйственной мотивации предприятий. Выживание предприятий до сих пор зависит не столько от рыночных факторов (конкурентоспособности, прибыльности, финансового положения), сколько от их веса в существующей общественно-экономической системе, взаимоотношений с вышестоящими органами управления и власти. Этот вес обусловлен, в свою очередь, тем, что и сколько производит предприятие и какова численность его работников. Стремление сохранить свое положение в экономической и общественной системе сдерживает рыночную модификацию целевой функции предприятий, ослабляет заинтересованность руководства в повышении эффективности производства, в частности, в снижении издержек путем ликвидации нерентабельных производств и увольнения, незанятых в производстве работников. Между тем, реализуя консервативную стратегию своего поведения, предприятия могут завтра проиграть, если правила игры кардинально изменятся, но одновременно они имеют больше шансов участвовать в самом формировании таких правил игры и быть застрахованными от нежелательных изменений институциональной среды.

Литература

1. *Волосюк В., Залесский М.* Им бы еще и донора // Бел. рынок. 1999. № 46. 15 ноября. С. 20.
2. *Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности. – М.: АН СССР, Ин-т мир. экон. и междунар. отн., 1990. – 80 с.
3. *Кобяк О.В.* Экономическое поведение предприятия и форма собственности // Бел. экон. журн. 1994. № 4. С. 56–62.
4. *Кочеврин Ю.* Крупная корпорация как объект исследования // Мировая экономика и международные отношения. 1988. № 11. С. 19–34.
5. Лучшие АО Беларуси // Бел. рынок. 2000. № 17–18. С. 10.

6. Макаревич Н.И. Основные критериальные признаки отнесения предприятий к малому и среднему предпринимательству (зарубежный и отечественный опыт) // Проблемы трансформации экономики Беларуси: Сб. науч. тр. / НИЭИ Мин-ва экономики РБ; Под ред. Л. М. Крюкова, В. В. Пинигина. Мн., 1998. С. 42–51.
7. Меняется время. Меняется ли управление предприятием? // Директор. 1998. № 3. С. 49–57.
8. Санько Г.Г. Монополизм и конкурентная политика в трансформационной экономике // Бел. экон. журн. 1999. № 2. С. 100 – 111.
9. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS: теория и история экономических и социальных систем. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 41–57.
10. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. / Пер. с англ.; Под ред. С. В. Валдайцева. – М.: Финансы и статистика, 1992. Т. 1–2.
11. Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория. – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1998. – 424 с.
12. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопр. экономики. 1990. № 5. С. 98–107.

Н.Л. МИРОНЧИК, А.А. САВИЧ

Координация монетарной и фискальной политики: с позиции Центрального банка

В процессе государственного регулирования экономики возникает естественная проблема достижения правительством и центральным банком противоречивых целей фискальной и монетарной политик. Важнейшей задачей монетарной политики является поддержание устойчивого низкого уровня инфляции, который является предпосылкой осуществления сбережений, инвестиций и потребительских расходов – базовых условий для устойчивого экономического роста. В свою очередь правительство, проводящее фискальную политику, может быть заинтересовано в поддержании объема государственных расходов (за исключением выплат по обслуживанию долга) на высоком уровне, при низком уровне налоговых поступлений. Другими словами правительство может быть заинтересовано в эмиссии государственного долга и сохранении дефицита бюджета. Современная макроэкономическая теория полагает, что накопленный значительный государственный долг и искушение правительства его уменьшить является одной из первичных причин инфляции.¹ Неспособность правительства обслуживать государственный долг вынуждает его прибегнуть к эмиссионному

¹ Fischer S. Modern Approaches to Central Banking. NBER Working Paper № 5064, 1995; Dornbusch R. Debt and Monetary Policy: The Policy Issues. NBER Working Paper № 5573, 1996.